

BAB II

KERANGKA TEORI

2.1 Komunikasi Interpersonal

Manusia memiliki kebutuhan yang tidak dapat diwujudkan oleh diri sendiri melainkan dengan bantuan orang lain untuk memenuhinya. Apa yang kita lakukan dalam keseharian yaitu *ngobrol* dengan teman, sahabat, atau keluarga merupakan sebuah contoh sederhana dari komunikasi interpersonal. Tanpa disadari kita telah melakukan proses komunikasi interpersonal dalam keseharian.

Ketika satu orang menyampaikan pesan dan diterima oleh orang lain atau sekelompok kecil orang yang memiliki dampak dan dapat diberikan umpan balik secara segera, itu merupakan salah satu contoh dari pengertian komunikasi interpersonal menurut Devito (1989) dalam Jourfendy (2003). Komunikasi yang terjalin antara yang menyampaikan obrolan dan yang mendengarkan obrolan, lalu terdapat saling bertukar obrolan mengenai suatu hal merupakan komunikasi yang terjalin secara interpersonal. Aktivitas tersebut tanpa disadari dilakukan oleh kita setiap hari untuk mempermudah kehidupan kita. Mulyana (2008) pun memiliki pemikiran mengenai komunikasi interpersonal yang mana saat orang-orang melakukan komunikasi dengan bertatap muka yang mana reaksi dari orang-orang tersebut dapat ditangkap secara langsung yang terjadi secara verbal atau non-verbal.

Hubungan interpersonal memiliki tiga kebutuhan dasar. Hal ini dipaparkan oleh seorang psikologi, William Schutz (1970). Keinginan untuk memberi dan mendapatkan kasih sayang yang disebut afeksi, keinginan untuk

menjadi bagian dari kelompok sosial tertentu yang disebut inklusif, dan kebutuhan untuk memengaruhi orang atau peristiwa dalam kehidupan yang disebut kontrol.

Percakapan antara seorang petugas resepsionis dan seorang pekerja kebersihan adalah sebuah komunikasi interpersonal dan percakapan antara kepala dan wakil kepala bidang HRD kepada lima karyawan tidak termasuk ke dalam komunikasi interpersonal. Meskipun seringkali melibatkan dua atau tiga orang dalam komunikasi interpersonal, definisi umum yang disampaikan di atas tidak tepat. Bagaimana cara untuk mendefinisikan komunikasi interpersonal? Kita dapat memfokuskan dengan apa yang terjadi, bukan pada di mana mereka berbicara atau berapa banyak orang yang berkomunikasi. Komunikasi interpersonal merupakan bagian dari interaksi antara beberapa orang, begitu kiranya penjelasan dari Liliweri (2011).

2.2 Keterbukaan Diri

Keterbukaan diri atau pengungkapan diri atau *self-disclosure* memiliki banyak pengertian dari para ahli. Derlega *et. al.*, (1993); dalam Greene *et. al.*, (2006) mengemukakan pengertian keterbukaan diri di mana paling tidak dua individu melakukan berinteraksi dan salah satu diantara mereka dengan sengaja memberitahu suatu hal yang sifatnya pribadi kepada lawan bicaranya tersebut. *Early research on self-disclosure focused on people revealing their “real self” or “essence” to at least one other person* (Altman & Taylor, 1973; dalam Greene *et. al.*, 2006). Senada dengan Derlega, pengertian terdahulu oleh Altman dan Taylor

mengatakan bahwa awalnya penelitian keterbukaan diri juga memfokuskan pada orang-orang mengungkapkan “diri” mereka paling tidak pada satu orang.

Salah satu ahli juga memiliki pendapat mengenai keterbukaan diri di mana Corsini (2002) menganggap pengungkapan diri adalah sebuah proses ketika individu dengan sukarela dan sengaja mengungkapkan informasi diri mereka yang sifatnya pribadi (sikap, pendapat, dan hal-hal yang menarik minat mereka). Ahli lain juga menyatakan bahwa saat seseorang dengan akrab membagi perasaan dan informasi kepada orang lain juga merupakan pengungkapan diri (Morton; dalam Sears *et. al.*, 2001).

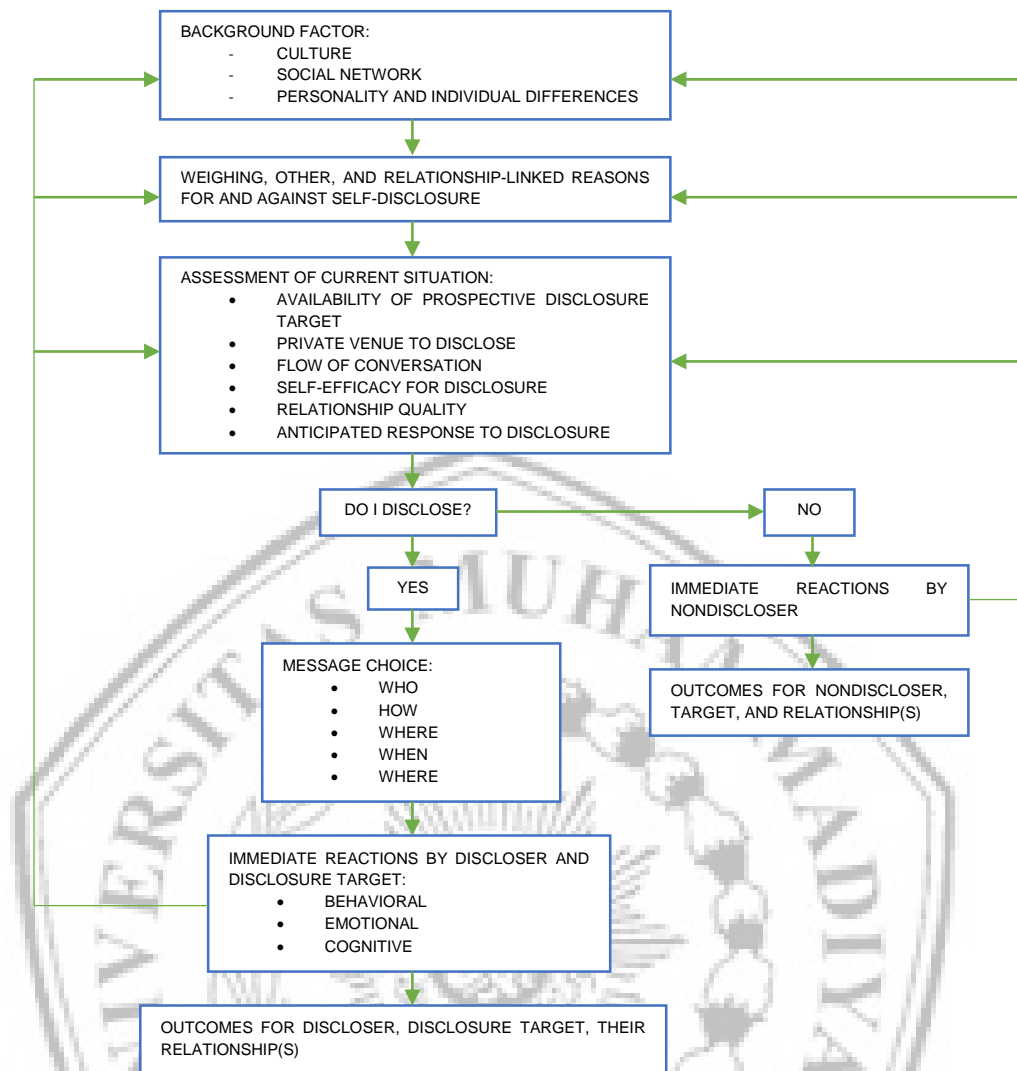
Sidney Jourard (1971) lebih menekankan “ketransparan diri” kepada orang lain saat berkomunikasi itulah yang Jourard sebut keterbukaan diri. Hal tersebut juga ditambahkan oleh Pearson, *et. al.* (1995) yang mengungkapkan informasi intim tentang diri yang dibagi kepada orang lain.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, dapat penulis tarik kesimpulan bahwa keterbukaan diri atau pengungkapan diri atau *self-disclosure* berarti proses di mana seseorang dapat mengungkapkan informasi tentang dirinya secara sadar, jujur, dan apa adanya kepada orang lain yang ia percaya dan dianggap nyaman untuk mengungkapkan.

2.2.1 Faktor-faktor Yang Memengaruhi Proses Keterbukaan Diri

Bab *Interactive Processes* dalam buku *The Cambridge Handbook of Personal Relationship*, Greene, Derlega, dan Mathews (2006) dalam sebuah bagan menyebutkan bahwa budaya, jaringan sosial, serta kepribadian dan perbedaan individu sebagai faktor-faktor yang dapat memengaruhi seseorang untuk melakukan pengungkapan diri (lihat Gambar 2.1). Faktor *pertama* adalah

perbedaan budaya antar lawan bicara, terutama orang asing. Budaya memiliki aturan dan sanksi yang menghambat tingkat pengungkapan diri yang tinggi antara orang asing (Derlega *et. al.*, 2001; Tang *et. al.*, 2013; dalam Masaviru, 2016). *Kedua*, kepribadian atau perbedaan individu dalam keterampilan interpersonal memengaruhi bagaimana dan kapan harus mengungkapkan. Mereka yang memiliki keterikatan aman dengan orang lain, memiliki tingkat keterbukaan diri yang tinggi sementara para orang yang terbuka mendorong orang lain untuk mengungkapkannya sendiri (Derlega *et. al.*, 2001; Tang *et. al.*, 2013; dalam Masaviru, 2016). *Ketiga*, perbedaan gender mempengaruhi pengungkapan diri karena laki-laki merasa canggung untuk pengungkapan daripada perempuan, karenanya perempuan lebih mungkin untuk mengurangi tingkat keintiman daripada laki-laki (Derlega *et. al.*, 2001; Tang *et. al.*, 2013; dalam Masaviru, 2016).



Gambar 2.1 Model Pengungkapan Pengambilan Keputusan dalam Satu Episode Menurut Derlega *et. al.*

Dari gambar 2.1 menjelaskan seperti apa proses keterbukaan diri dari faktor yang memengaruhinya sampai hasil yang didapatkan dari proses keterbukaan diri. Dari gambar 2.1 dijelaskan bahwa budaya, jaringan sosial, serta kepribadian dan perbedaan individu sebagai faktor yang melatar belakangi bagaimana seseorang dapat melakukan keterbukaan diri. Hal ini berarti kepribadian menjadi salah satu yang memengaruhi bagaimana orang lain dapat melakukan keterbukaan diri. Selaras dengan yang penulis ingin teliti dalam penelitian ini, bahwa penulis ingin mengetahui pengaruh faktor kepribadian yakni

extroversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness to experience terhadap keterbukaan diri.

2.2.2 Tujuan Keterbukaan Diri

Ketika melakukan sesuatu untuk diri kita, tentu pasti ada alasan yang mendorong di belakangnya. Derlega dan Grzelak (dalam Sears *et. al.*, 2001) mengungkapkan lima alasan utama untuk melakukan keterbukaan diri:

1) *Expression*

Di keseharian seseorang selalu mengalami suatu peristiwa dalam hidupnya. Tak dapat dipungkiri bahwa seseorang melakukan komunikasi untuk menumpahkan apa yang mereka rasakan dalam hidup kepada orang lain. Tak jarang seseorang melakukan pengungkapan diri untuk mengekspresikan perasaannya.

2) *Self Clarification*

Seseorang mungkin akan memahami dan menyadari dirinya sendiri lebih baik saat berbagi pengalaman dan perasaan kepada orang lain. Proses pengklarifikasian diri dan pikiran dapat terjadi saat berkomunikasi dengan teman atau orang yang dianggap nyaman untuk berbagi.

3) *Social Validation*

Seseorang dapat memperoleh informasi mengenai ketepatan pandangan dirinya dengan melihat reaksi dari lawan bicara pada pengungkapan diri yang sedang dilakukan. Dengan adanya *feedback* dari lawan bicara saat mengungkapkan diri, seseorang dapat melihat kebenaran dan ketepatan pandangannya pada suatu realitas sosial.

4) *Social Control*

Dalam keterbukaan diri tidak semua informasi mengenai diri diungkapkan secara luas, maka dari itu seseorang akan mengontrol apa yang akan dibicarakan guna melindungi diri dan memberikan pesan yang baik pada lawan bicara.

5) *Relationship Development*

Saling berbagi dan percaya merupakan beberapa cara untuk membina sebuah hubungan menjadi lebih dekat dan akrab. Penelitian mengungkapkan kita akan lebih terbuka kepada orang seperti yang memahami, menerima, dan mendukung kita.

2.2.3 Dimensi Keterbukaan Diri

Menurut DeVito (2006), ada lima dimensi pada keterbukaan diri oleh setiap individu.

1) *Amount*

Mengetahui frekuensi dengan siapa seseorang tersebut mengungkapkan diri, durasi dari pesan saat melakukan keterbukaan diri, atau waktu yang diperlukan untuk menyampaikan pesan pada keterbukaan diri seseorang tersebut terhadap orang lain merupakan cara bagaimana mengukur kuantitas dari pengungkapan diri.

2) *Valence*

Seseorang dapat melakukan keterbukaan diri mengungkapkan hal menyenangkan atau tidak menyenangkan mengenai dirinya, memuji sesuatu yang ada pada dirinya atau menjelek-jelekkan diri sendiri, yang diberikan

kepada orang lain. Valensi yaitu hal positif atau negatif yang diungkapkan saat melakukan keterbukaan diri.

3) *Accuracy/ Honesty*

Ketepatan dan kejujuran seseorang dalam mengungkapkan diri. Bagaimana seseorang dapat mengetahui tentang dirinya sendiri berpengaruh terhadap ketepatan dari keterbukaan diri yang dilakukan. Tidak semua proses keterbukaan diri dapat dibarengi dengan kejujuran. Seseorang yang melakukan keterbukaan diri tidak melulu dapat jujur secara total; seseorang tersebut dapat melebih-lebihkan, melewatkan bagian penting, atau bahkan berbohong pada pengungkapan yang dilakukan.

4) *Intention*

Maksud atau tujuan mengungkapkan diri berhubungan dengan seluas apa seseorang melakukan pengungkapan tentang apa yang ingin diungkapkan dan sebesar apa kesadaran seseorang untuk mengontrol informasi-informasi yang akan dikatakan pada lawan bicaranya.

5) *Intimacy*

Hal-hal yang paling intim atau mendalam dari hidupnya dapat saja terungkap saat melakukan keterbukaan diri, terlepas informasi tersebut bersifat umum atau hanya sebuah kebohong.

2.3 Kepribadian

Konsep dari kepribadian adalah sebuah hal yang pokok, studi bagaimana pikiran memengaruhi apa yang kita lakukan. Pola yang berhubungan yang memengaruhi, kognisi, dan keinginan (tujuan) sebagaimana hal tersebut

mengarah pada perilaku (Revelle, 2013; dalam Courtney Ackerman, 2017). Perbedaan individu dalam pola karakteristik pemikiran, perasaan, dan berperilaku (*American Psychological Association*, 2017; dalam Courtney Ackerman, 2017). Menurut psikolog Lester Lefton, kepribadian kita terdiri dari serangkaian predisposisi internal yang bertahan lama dan karakteristik perilaku yang bersama-sama menggambarkan bagaimana kita bereaksi terhadap lingkungan. Memahami kekuatan yang membentuk kepribadian sangat penting untuk meningkatkan kesadaran akan konsep diri dan bagaimana kita berhubungan dengan orang lain (Beebe *et. al.*, 2015).

Nyaman atau tidak nyaman melakukan interaksi kepada orang lain adalah salah satu ciri kepribadian yang banyak waktu para peneliti-peneliti komunikasi habiskan untuk dipelajari. Beberapa orang tidak suka berbicara dengan orang lain. Dalam situasi komunikasi interpersonal, hal tersebut dapat dikatakan seseorang itu malu. Rasa malu menjadi alasan kecenderungan tingkah laku untuk tidak berbicara dengan orang lain (Beebe *et. al.*, 2015). Namun berbeda apabila dikaitkan dengan situasi *public-speaking*, kita mungkin akan mengatakan seseorang sedang demam panggung, tapi istilah yang lebih baik untuk mendeskripsikan hal tersebut yaitu kecemasan komunikasi. Kecemasan –dalam– komunikasi, menurut pakar komunikasi James McCroskey dan Virginia Richmond, adalah ketakutan atau kecemasan yang terkait dengan komunikasi yang dilakukan secara nyata atau yang diantisipasi dengan orang atau orang lain (Beebe *et. al.*, 2015).

Tak dapat dipungkiri beberapa orang akan merasa cemas ketika berkomunikasi dengan orang lain. Lalu apa yang membuat beberapa orang

tersebut merasa cemas dalam berkomunikasi dengan orang lain? Menurut Beebe *et. al.* (2015), keturunan memainkan peran penting apakah seseorang akan merasa gugup atau cemas saat berkomunikasi dengan orang lain. Kesiapan seseorang secara keseluruhan untuk berkomunikasi dengan orang lain adalah cara umum untuk meringkas rasa malu atau ketakutan yang dirasakan saat berbicara dengan orang lain dalam berbagai situasi, termasuk percakapan interpersonal (Beebe *et. al.*, 2015). Ketika kita menyembunyikan dan menekan perasaan negatif, kita sendiri mengatur untuk konflik antara bagian dari kita yang mencari bantuan dari tekanan internal dan ketegangan dan bagian dari kita yang berusaha untuk mencegah eksposur yang memalukan dari kerentanan emosi kita. Ketika kita membicarakan hal-hal dengan tepat, konflik menjadi tidak relevan; perang dengan diri kita sudah berakhir (Karmin, 2018)

Dalam keseharian terkadang muncul pertanyaan seputar komunikasi yang kita lakukan dalam kehidupan kepada diri kita sendiri. Mengapa kita ingin berkomunikasi dengan orang lain, mengapa kita malu untuk memulai komunikasi dengan orang lain, apa yang menyebabkan kita melakukan hal tersebut, apa yang membentuk kita untuk melakukan hal tersebut, banyak pertanyaan yang ada di benak kita. Bagaimana kita berpikir tentang diri kita akan membantu kita menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut. Senada dengan yang dikemukakan oleh Beebe *et. al.* (2015), memahami faktor-faktor yang memengaruhi konsep diri Anda— seperti interaksi Anda dengan individu dan kelompok, peran yang diasumsikan, label diri dan kepribadian Anda, termasuk keseluruhan tingkat kenyamanan Anda dalam berkomunikasi dengan orang lain— dapat membantu

Anda memahami siapa diri Anda dan mengapa Anda berinteraksi (atau tidak berinteraksi) dengan orang lain (Beebe *et. al.*, 2015).

Cara manusia berkomunikasi dibentuk oleh hal-hal kompleks dalam lingkungan dan kehidupannya yang pernah seseorang lewati, tetapi tetap saja diri manusia itu sendirilah yang menentukan bagaimana dapat berkomunikasi dengan orang lain. Namun, bukan hanya siapa diri kita yang memengaruhi komunikasi, rasa harga diri atau harga diri kita secara keseluruhan juga memengaruhi bagaimana kita mengekspresikan diri dan merespon orang lain (Beebe *et. al.*, 2015). Komunikasi yang baik adalah bagian penting dari semua hubungan dan merupakan bagian penting dari setiap kemitraan yang sehat. Semua hubungan memiliki pasang surut, tetapi gaya komunikasi yang sehat dapat mempermudah penanganan konflik, dan membangun kemitraan yang lebih kuat dan sehat (*Better Health Victoria*, 2016).

2.3.1 Faktor-faktor Kepribadian

Perkembangan mengenai faktor kepribadian memakan waktu yang sangat panjang. Kepribadian menjadi pembahasan psikologi yang terus digali dan berkembang, karena kepribadian bersentuhan langsung dengan manusia yang juga terus berkembang. Begitu banyak peneliti berusaha untuk mengemukakan pendapat dan mengembangkan kepribadian secara luas sampai pada akhirnya tahun 1960-an, seorang peneliti kepribadian terkemuka, Lewis Goldberg, dapat meruntuhkan pendapat Raymond Cattell dengan 16 faktor fundamentalnya pada kepribadian. Goldberg menjadikan hanya lima faktor kepribadian, yakni *extroversion* (ekstroversi), *agreeableness* (keramahan), *conscientiousness* (hati nurani), *neuroticism* (neurotisme), dan *openness to experience* (keterbukaan

terhadap pengalaman) (Courtney Ackerman, 2017). Model lima faktor ini juga menarik perhatian Paul Costa dan Robert McCrae, dua peneliti terkenal kepribadian. Mereka menegaskan validitas model ini dan menyempurnakannya dengan ribuan eksplorasi kepribadian dalam kerangkanya, dan mereka sebut *The Big Five Factors*.

1) *Extroversion*

Faktor ini memiliki dua ujung yaitu ekstroversi dan introversi. Ini menyangkut di mana seorang individu menarik energi mereka dan bagaimana mereka berinteraksi dengan orang lain (Courtney Ackerman, 2017). Secara umum seorang ekstrovert “mendapatkan” energi atau “mengisi ulang” diri mereka dari berinteraksi dengan orang lain, sementara seorang introvert akan lelah saat berinteraksi dengan orang lain dan mengisi energi mereka dari kesendirian.

Orang-orang yang tinggi dalam ekstroversi cenderung mencari peluang untuk interaksi sosial, di mana mereka sering menjadi “kehidupan partai.” Mereka merasa nyaman dengan orang lain, suka berteman, dan cenderung bertindak daripada kontemplasi (Lebowitz, 2016; dalam Courtney Ackerman, 2017).

Orang-orang yang rendah dalam ekstroversi lebih cenderung menjadi orang-orang yang “sedikit kata-kata”, orang-orang yang pendiam, introspektif, pendiam, dan bijaksana (Courtney Ackerman, 2017).

2) *Agreeableness*

Faktor ini menyangkut seberapa baik orang bergaul dengan orang lain. Ini adalah konstruksi yang bertumpu pada bagaimana Anda umumnya berinteraksi dengan orang lain (Courtney Ackerman, 2017). Orang-orang

yang tinggi dalam keramahan cenderung disukai, dihormati, dan peka terhadap kebutuhan orang lain. Mereka mungkin memiliki beberapa musuh, simpatik, dan penuh kasih sayang kepada teman-teman dan orang-orang yang mereka cintai, serta bersimpati dengan nasib orang-orang asing (Lebowitz, 2016; dalam Courtney Ackerman, 2017). Orang-orang di ujung rendah spektrum keramahan cenderung kurang dipercaya dan disukai oleh orang lain. Mereka cenderung tidak berperasaan, tumpul, kasar, pemaarah, antagonis, dan sarkastik. Meskipun tidak semua orang yang rendah dalam kesetujuannya kejam atau kasar, mereka tidak akan meninggalkan orang lain dengan perasaan yang hangat (Courtney Ackerman, 2017).

3) *Conscientiousness*

Sifat yang dapat digambarkan sebagai kecenderungan untuk mengendalikan impuls dan bertindak dalam cara yang dapat diterima secara sosial, perilaku yang memfasilitasi perilaku yang diarahkan pada tujuan (John & Srivastava, 1999; dalam Courtney Ackerman, 2017). Orang yang teliti unggul dalam kemampuan mereka untuk menunda gratifikasi, bekerja dalam aturan, dan merencanakan serta mengatur secara efektif (Courtney Ackerman, 2017).

Seseorang yang memiliki kesadaran tinggi cenderung sukses di sekolah dan dalam karirnya, untuk unggul dalam posisi kepemimpinan, dan dengan gigih mengejar tujuan mereka dengan tekad dan pemikiran (Lebowitz, 2016; dalam Courtney Ackerman, 2017). Seseorang yang rendah hati nuraninya jauh lebih mungkin untuk menunda, menjadi goyah, tidak sabar, dan impulsif (Courtney Ackerman, 2017).

4) *Neuroticism*

Neurotisme adalah satu-satunya faktor *The Big Five* di mana skor yang tinggi menunjukkan lebih banyak sifat negatif. Neurotisme bukanlah faktor kekejian atau ketidakmampuan, tetapi kepercayaan diri dan kenyamanan dalam kulitnya sendiri. Ini mencakup stabilitas emosional dan temperamen seseorang (Courtney Ackerman, 2017). Mereka yang menderita neurotisme umumnya diberikan kecemasan, kesedihan, kekhawatiran, dan harga diri yang rendah. Mereka mungkin temperamental atau mudah marah, dan mereka cenderung menjadi sadar diri dan tidak yakin pada diri mereka sendiri (Lebowitz, 2016; dalam Courtney Ackerman, 2017). Individu yang mendapat skor rendah neurotisme lebih cenderung merasa yakin, percaya diri, dan suka bertualang. Mereka mungkin juga berani dan tidak terbebani oleh kekhawatiran atau keraguan diri (Courtney Ackerman, 2017).

5) *Openness to Experience*

Keterbukaan terhadap pengalaman telah digambarkan sebagai kedalaman dan kompleksitas kehidupan dan pengalaman mental individu (John & Srivastava, 1999; dalam Courtney Ackerman, 2017). Kadang-kadang juga disebut kecerdasan atau imajinasi. Keterbukaan terhadap pengalaman menyangkut kesediaan individu untuk mencoba hal-hal baru, menjadi rentan, dan kemampuan untuk berpikir *out-of-the box*. Seseorang yang tinggi dalam keterbukaan terhadap pengalaman kemungkinan adalah seseorang yang memiliki kecintaan belajar, menikmati seni, terlibat dalam karir kreatif atau hobi, dan suka bertemu orang baru (Lebowitz, 2016; dalam Courtney Ackerman, 2017). Seseorang yang rendah dalam keterbukaan terhadap

pengalaman mungkin lebih menyukai rutinitas daripada variasi, berpegang pada apa yang mereka ketahui, dan lebih memilih seni dan hiburan yang kurang abstrak (Courtney Ackerman, 2017).

2.4 Hubungan Kepribadian Dengan Keterbukaan Diri

Kita sebagai manusia dibentuk oleh faktor-faktor yang ada dari dalam dan luar diri kita. Beberapa ilmuwan percaya bahwa ciri-ciri ini berasal dari genetika: kita dilahirkan dengan karakteristik kepribadian tertentu; kita adalah siapa kita karena itulah cara kita terbentuk (Beebe *et. al.*, 2015). Bagaimana kita bisa menghargai diri sendiri, bagaimana kita memandang diri kita, dan sebagainya yang membentuk bagaimana kita bisa berpikir, cara berinteraksi dengan orang lain, perilaku yang kita tunjukkan ke orang lain, pendapat yang kita sampaikan, dan banyak hal. Namun, bukan hanya siapa diri Anda yang memengaruhi komunikasi Anda, rasa harga diri atau harga diri Anda secara keseluruhan juga mempengaruhi bagaimana Anda mengekspresikan diri dan merespon orang lain. (Beebe *et. al.*, 2015). Senada dengan pendapat Lester Lefton (dalam Beebe *et. al.*, 2015), kepribadian Anda terdiri dari serangkaian predisposisi internal yang bertahan lama dan karakteristik perilaku yang, bersama-sama, menggambarkan bagaimana Anda bereaksi terhadap lingkungan Anda. Memahami kekuatan yang membentuk kepribadian Anda sangat penting untuk meningkatkan kesadaran akan konsep diri Anda dan bagaimana Anda berhubungan dengan orang lain.

Dari hal tersebut lah kita dibentuk oleh kepribadian kita. Maka dari itu kita tidak akan pernah menemukan kepribadian dua orang yang benar-benar sama, yang menunjukkan bahwa manusia itu unik karena kepribadiannya yang

selalu berbeda-beda. Hal tersebut memengaruhi bagaimana kita bisa bereaksi terhadap stimulus, dalam penelitian ini adalah keterbukaan diri saat kita berinteraksi secara personal. Sejalan dengan yang disampaikan oleh DeVito (2006), yang menyatakan bahwa salah satu faktor yang memengaruhi keterbukaan diri adalah kepribadian. Hal ini selaras dengan hasil penelitian Putri (2014; dalam Fatwaning, 2017) bahwa pengungkapan diri dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal yang mana salah satu faktor internal adalah kepribadian. Putri (2014; dalam Fatwaning, 2017) melakukan penelitian dengan remaja sebagai subjek dengan hasil remaja sering kali menceritakan keadaan dirinya, memberikan informasi mengenai dirinya, dan keadaan ini yang mengakibatkan tingginya pengungkapan diri pada remaja. Beberapa hasil tersebut menjelaskan bahwa bagaimana kita bisa melakukan keterbukaan diri saat berinteraksi personal dipengaruhi oleh kepribadian yang kita miliki. Kepribadian yang berakar dari diri kita menentukan seluas dan sedalam apa kita mampu terbuka mengenai siapa kita kepada orang lain.

2.5 Konsep Teori Jendela Johari

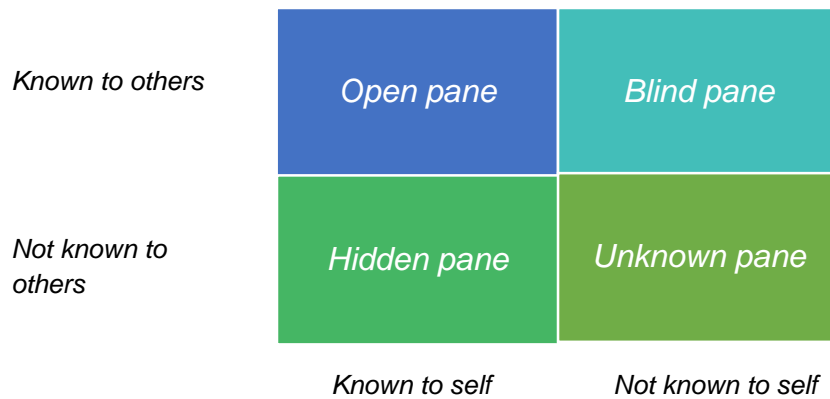
Self-disclosure atau proses pengungkapan diri yang telah lama menjadi fokus penelitian dan teori komunikasi mengenai hubungan, merupakan proses mengungkapkan informasi pribadi diri kita kepada orang lain dan sebaliknya. Joseph Luft dan Harry Ingham mengemukakan teori *self-disclosure* lain yang didasarkan pada model interaksi manusia, yang disebut *Johari Window*. Menurut Luft (1970); dalam Budyatna & Ganiem (2011), mengatakan bahwa orang memiliki tiga atribut hanya diketahui oleh dirinya sendiri, orang lain, dan tidak

diketahui oleh diantara keduanya. Jika komunikasi antara dua orang berlangsung dengan baik, maka akan ada yang mendorong informasi mengenai diri masing-masing ke dalam kuadran “terbuka” dan terjadilah *disclosure*. Meskipun *self-disclosure* mendorong adanya keterbukaan, namun keterbukaan yang diungkapkan ada batasannya. Terdapat penelitian yang menunjukkan bahwa keterbukaan yang berlebihan akan memberikan efek negatif terhadap hubungan. Hubungan antarpribadi yang sehat berarti seimbangan dalam pengungkapan diri atau *self-disclosure*; saling memberikan data biografis, pemikiran-pemikiran pribadi, dan perasaan-perasaan yang tidak semua orang lain tahu, dan umpan balik berupa verbal dan respon fisik kepada orang dan/ atau pesan-pesan mereka di dalam suatu hubungan (Budyatna & Ganiem, 2011).

Hubungan antarpribadi mempunyai peran penting dalam membentuk kehidupan. Manusia memerlukan hubungan antarpribadi untuk dua hal:

- 1) Perasaan (*attachment*), mengacu pada hubungan secara emosional intensif dan;
- 2) Ketergantungan (*dependency*), mengacu pada instrumen perilaku antarpribadi seperti membutuhkan bantuan/ persetujuan dan mencari kedekatan.

Luft dan Ingham membuat sebuah bagan yang diberi nama *Johari Window*. *Johari Window* merupakan alat untuk menelaah luasan dan hubungan antara pengungkapan diri atau *self-disclosure* dan umpan balik atau *feedback* di dalam suatu hubungan (Luft, 1970; dalam Budyatna & Ganiem, 2011).



Gambar 2.2 Tabel *Johari Window*

Keterangan tabel *Johari Window*:

1. *The Open Pane* atau sifat terbuka menunjukkan semua informasi tentang kebiasaan, sikap-sikap, perasaan, keinginan, motivasi dan ide yang diketahui oleh diri sendiri maupun orang lain. Informasi seperti nama, pekerjaan, klub dan detail lainnya tentang kita terungkap di sini. Selain itu, kebanyakan orang akan mengetahui beberapa minat dan informasi keluarga Anda. Pengetahuan yang diwakili oleh jendela, tidak hanya mencakup informasi faktual, tapi juga perasaan, motif, perilaku, keinginan, kebutuhan dan keinginan, memang ada informasi yang menggambarkan siapa diri Anda (Masaviru, 2016). Saat pertama kali bertemu orang baru, ukuran pembukaan kuadran pertama ini tidak terlalu besar, karena sudah sedikit waktu untuk bertukar informasi (Chapman, 2003; dalam Masaviru, 2016).
2. *The Hidden Pane* menunjukkan adanya hal-hal yang disembunyikan dari orang lain. Informasi yang disembunyikan dapat saja berubah menjadi diketahui ketika melakukan pengungkapan diri kepada orang lain. Ini termasuk gaji, masalah perkawinan, kegagalan, kesuksesan dan ketakutan. Sekali lagi, ada sejumlah informasi besar, hampir seluruh kisah hidup Anda

yang belum diungkapkan kepada orang lain. Saat Anda mengenal dan mempercayai orang lain, Anda kemudian akan merasa lebih nyaman mengungkapkan lebih banyak rincian intim tentang diri Anda (Chapman, 2003; dalam Masaviru, 2016).

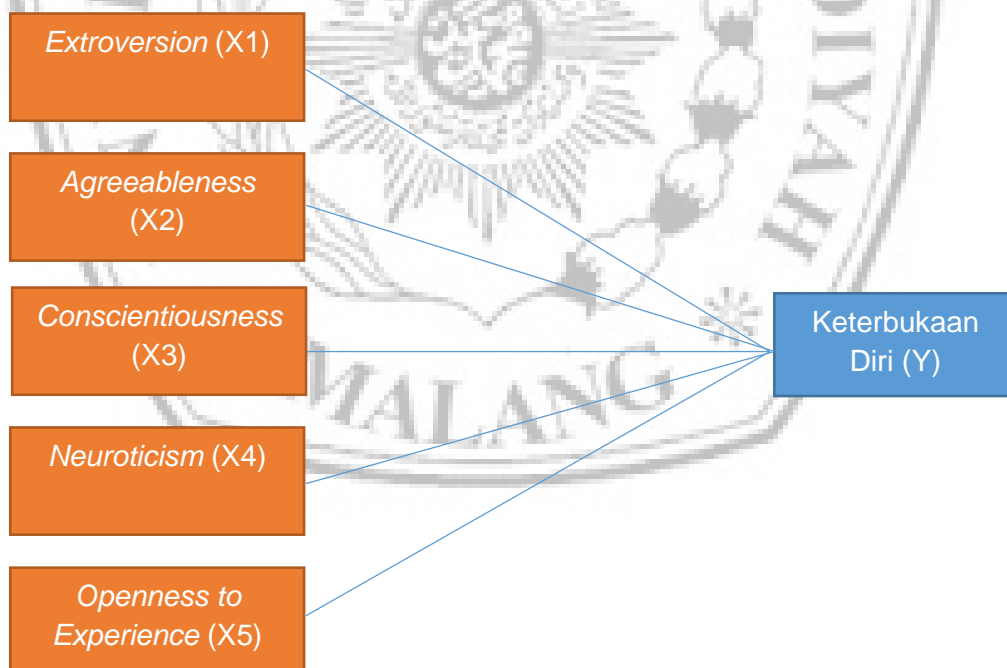
3. *The Blind Pane* menggambarkan semua hal yang diketahui oleh orang lain tapi kita sendiri tidak mengetahuinya. Kebanyakan orang memiliki titik-titik buta atau *blind spots* dari perilaku dan pengaruh-pengaruh dari perilaku mereka di mana mereka tidak menyadari hal tersebut (Budyatna & Ganiem, 2011). Ketika seseorang memberikan pengertian mengenai diri kita dan kita menerima umpan balik tersebut, maka akan terjadi pergeseran jendela ke arah jendela terbuka. Komunikasi yang transparan, mungkin tampak seperti hal yang mudah dilakukan, bisa sulit. Faktanya adalah kita cenderung menghindari kebenaran ketika itu tidak menguntungkan atau membuat kita terlihat buruk. Jika kepercayaan belum ditetapkan (butuh waktu), menjadi transparan bahkan lebih rumit. Orang mungkin sudah menganggap Anda sebagai seseorang yang mengatakan satu hal dan melakukan yang lain (*Berkeley University of California, n. d.*)
4. *The Unknown Pane* menggambarkan kenyataan yang kita tidak ketahui begitu pula dengan orang lain. *Unknown pane* berisi misteri yang tidak diketahui siapa-siapa. Ini adalah wilayah yang belum dijelajahi (Steinberg, 2007; dalam Masaviru, 2016). Hal ini berisikan informasi tentang seseorang yang seseorang tersebut pun tidak mengetahui, begitupula temannya (Budyatna & Ganiem, 2011). Secara berkala kita sebenarnya dapat mengetahui isi jendela tersebut, dengan cara mencoba. Ketika kita belum pernah melakukan suatu

hal, maka kita tidak akan tahu, begitu pula orang lain juga tidak akan tahu bagaimana ketika kita melakukan hal tersebut. Namun dengan mencoba, kita mulai mengetahui seperti apa hal yang belum pernah kita ketahui tersebut, dan orang lain dapat mengetahui tentang diri kita saat melakukan hal tersebut.

Penulis berharap dapat dibantu dengan teori *Johari Window* ini karena di dalamnya terdapat pemikiran yang berhubungan dengan penelitian yang diteliti, yakni untuk mengetahui pengaruh faktor kepribadian terhadap keterbukaan diri seseorang saat berinteraksi interpersonal.

2.6 Kerangka Pikir Penelitian

Dinamika hubungan antar variabel dapat digambarkan sebagai berikut.



Gambar 2.3 Kerangka Pikir Penelitian

Secara visual dari gambar 2.3, dapat diketahui hubungan antara *extroversion*, *agreeableness*, *conscientiousness*, *neuroticism*, dan *openness to experience* terhadap keterbukaan diri. Variabel *extroversion* (X1), *agreeableness* (X2), *conscientiousness* (X3), *neuroticism* (X4), dan *openness to experience* (X5) merupakan variabel bebas atau variabel *independent*. Variabel bebas merupakan penyebab terjadinya variabel terikat. Pada penelitian ini, variabel terikat atau variabel *dependent* adalah variabel keterbukaan diri (Y).

2.7 Hipotesis

Purwanto & Sulistyastuti (2007) menjelaskan bahwa hipotesis merupakan pernyataan atau tuduhan sementara atas masalah penelitian yang kebenarannya masih belum tentu benar sehingga harus diuji secara empiris. Hipotesis nol (H_0) adalah hipotesis yang menyatakan tidak adanya hubungan antara variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y). Sedangkan hipotesis kerja (H_a) menyatakan adanya hubungan antara variabel independen (X) dengan variabel dependen (Y). Dari perumusan masalah, tujuan penelitian, landasan teori, dan telah dituangkan dalam kerangka pikir, maka dapat ditarik hipotesis penelitian yaitu:

Faktor kepribadian memengaruhi keterbukaan diri dalam interaksi interpersonal pada anggota pusat kebugaran MAXGYM Malang.

Dari perumusan masalah, tujuan penelitian, landasan teori, dan kerangka pikir juga dapat ditarik hipotesis statistiknya yaitu:

H₀₁: *Extroversion* diduga tidak memengaruhi keterbukaan diri dalam interaksi interpersonal di pusat kebugaran MAXGYM Malang.

Ha1: *Extroversion* diduga memengaruhi keterbukaan diri dalam interaksi interpersonal di pusat kebugaran *MAXGYM* Malang.

Ho2: *Agreeableness* diduga tidak memengaruhi keterbukaan diri dalam interaksi interpersonal di pusat kebugaran *MAXGYM* Malang.

Ha2: *Agreeableness* diduga memengaruhi keterbukaan diri dalam interaksi interpersonal di pusat kebugaran *MAXGYM* Malang.

Ho3: *Conscientiousness* diduga tidak memengaruhi keterbukaan diri dalam interaksi interpersonal di pusat kebugaran *MAXGYM* Malang.

Ha3: *Conscientiousness* diduga memengaruhi keterbukaan diri dalam interaksi interpersonal di pusat kebugaran *MAXGYM* Malang.

Ho4: *Neuroticism* diduga tidak memengaruhi keterbukaan diri dalam interaksi interpersonal di pusat kebugaran *MAXGYM* Malang.

Ha4: *Neuroticism* diduga memengaruhi keterbukaan diri dalam interaksi interpersonal di pusat kebugaran *MAXGYM* Malang.

Ho5: *Openness to Experience* diduga tidak memengaruhi keterbukaan diri dalam interaksi interpersonal di pusat kebugaran *MAXGYM* Malang.

Ha5: *Openness to Experience* diduga memengaruhi keterbukaan diri dalam interaksi interpersonal di pusat kebugaran *MAXGYM* Malang.

Ho6: *Extroversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness to experience* secara simultan diduga tidak memengaruhi keterbukaan diri dalam interaksi interpersonal di pusat kebugaran *MAXGYM* Malang.

Ha6: *Extroversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness to experience* secara simultan diduga memengaruhi keterbukaan diri dalam interaksi interpersonal di pusat kebugaran *MAXGYM* Malang.

2.8 Definisi Konseptual

Dalam penelitian ini digunakan definisi konseptual agar menjadi petunjuk dalam penelitian. Definisi konseptual tersebut yaitu:

1. *Extroversion* (X1)

Sesuai dengan penjelasan yang ada pada kerangka teori, *extroversion* didefinisikan di mana individu menarik diri mereka dan bagaimana mereka berinteraksi dengan orang lain (Courtney Ackerman, 2017).

2. *Agreeableness* (X2)

Agreeableness menyangkut seberapa baik orang bergaul dengan orang lain. Ini adalah konstruksi yang bertumpu bagaimana Anda umumnya berinteraksi dengan orang lain (Courtney Ackerman, 2017).

3. *Conscientiousness* (X3)

Sifat yang dapat digambarkan sebagai kecenderungan untuk mengendalikan impuls dan bertindak dalam cara yang dapat diterima secara sosial, perilaku yang memfasilitasi perilaku yang diarahkan pada tujuan (John & Srivastava, 1999; dalam Courtney Ackerman, 2017).

4. *Neuroticism* (X4)

Sesuai dengan penjelasan yang ada pada kerangka teori, neurotisme didefinisikan sebagai kepercayaan diri dan kenyamanan dalam kulitnya sendiri. Ini mencakup stabilitas emosional dan temperamen seseorang (Courtney Ackerman, 2017).

5. *Openness to Experience* (X5)

Sesuai dengan penjelasan yang ada pada kerangka teori, keterbukaan terhadap pengalaman menyangkut kesediaan individu untuk mencoba hal-hal baru,

menjadi rentan, dan kemampuan untuk berpikir di luar kotak (Courtney Ackerman, 2017).

6. Keterbukaan Diri (Y)

Corsini (2002), berpendapat bahwa pengungkapan diri adalah proses di mana individu secara suka rela dan sengaja mengungkapkan informasi pribadi berkenaan dengan sikap, pendapat, dan hal-hal yang menarik minat mereka.

Keterbukaan diri yang dimaksud dalam penelitian ini adalah keterbukaan diri yang dilakukan oleh anggota MAXGYM Malang yang berupa frekuensi melakukan keterbukaan diri, informasi positif dan negatif yang disampaikan, ketepatan dan kejujuran informasi yang diberikan kepada orang lain, luasan pengungkapan diri, kesadaran untuk mengontrol informasi yang diberikan, dan pengungkapan hal-hal intim dan mendalam dalam diri seseorang.

2.9 Definisi Operasional

Definisi operasional adalah suatu informasi ilmiah yang tujuannya agar penulis dapat mengetahui bagaimana cara mengukur variabel yang dipakai (Singarimbun & Effendi, 1989).

2.9.1 Variabel Faktor Kepribadian

Pada penelitian ini, faktor kepribadian yang penulis maksud adalah *extroversion*, *agreeableness*, *conscientiousness*, *neuroticism*, dan *openness to experience* yang masing-masing akan menjadi variabel X1, X2, X3, X4, dan X5.

2.9.1.1 *Extroversion* (X1)

Secara umum seorang ekstrovert “mendapatkan” energi atau "mengisi ulang" diri mereka dari berinteraksi dengan orang lain, sementara seorang

introvert akan lelah saat berinteraksi dengan orang lain dan mengisi energi mereka dari kesendirian.

Orang-orang yang tinggi dalam ekstroversi cenderung mencari peluang untuk interaksi sosial, di mana mereka sering menjadi “kehidupan partai.” Mereka merasa nyaman dengan orang lain, suka berteman, dan cenderung bertindak daripada kontemplasi (Lebowitz, 2016; dalam Courtney Ackerman, 2017). Orang-orang yang rendah dalam ekstroversi lebih cenderung menjadi orang-orang yang "sedikit kata-kata", orang-orang yang pendiam, introspektif, pendiam, dan bijaksana (Courtney Ackerman, 2017). Selanjutnya definisi operasional ditampilkan di bawah ini.

Variabel	Dimensi	Indikator	Nomer Item Pertanyaan
<i>Extroversion</i> (X1)	<i>Sociability expressiveness</i> (sosiabilitas)	Responden berusaha memberitahu hal yang benar saat seseorang melakukan kesalahan.	1
	<i>Emotional expressiveness</i> (emosi)	Afeksi yang diberikan responden	2

Tabel 2.1 Definisi Operasional Variabel X1

2.9.1.2 *Agreeableness* (X2)

Orang-orang yang tinggi dalam keramahan cenderung disukai, dihormati, dan peka terhadap kebutuhan orang lain. Mereka mungkin memiliki beberapa musuh, simpatik, dan penuh kasih sayang kepada teman-teman dan orang-orang yang mereka cintai, serta bersimpati dengan nasib orang-orang asing (Lebowitz, 2016; dalam Courtney Ackerman, 2017). Orang-orang di ujung rendah spektrum keramahan cenderung kurang dipercaya dan disukai oleh orang lain. Mereka cenderung tidak berperasaan,

tumpul, kasar, pemaarah, antagonis, dan sarkastik (Courtney Ackerman, 2017).

Selanjutnya definisi operasional ditampilkan di bawah ini.

Variabel	Dimensi	Indikator	Nomer Item Pertanyaan
<i>Agreeableness</i> (X2)	<i>Altruism</i>	Responden memberikan kepercayaan atau praktik perhatian tanpa pamrih dan egois untuk kesejahteraan orang lain.	1 & 5
	<i>Modesty</i>	Responden percaya dan memperlakukan orang lain tanpa pandang bulu	2
	<i>Prosocial Attitudes</i>	Menunjukkan perilaku yang positif, membantu, dan dimaksudkan untuk mempromosikan penerimaan sosial dan persahabatan.	3

Tabel 2.2 Definisi Operasional Variabel X2

2.9.1.3 *Conscientiousness* (X3)

Orang yang teliti unggul dalam kemampuan mereka untuk menunda gratifikasi, bekerja dalam aturan, dan merencanakan serta mengatur secara efektif (Courtney Ackerman, 2017). Seseorang yang memiliki kesadaran tinggi cenderung sukses di sekolah dan dalam karirnya, untuk unggul dalam posisi kepemimpinan, dan dengan gigih mengejar tujuan mereka dengan tekad dan pemikiran (Lebowitz, 2016; dalam (Courtney Ackerman, 2017). Seseorang yang rendah hati nuraninya jauh lebih mungkin untuk menunda, menjadi goyah, tidak sabar, dan impulsif (Courtney Ackerman, 2017). Selanjutnya definisi operasional ditampilkan di bawah ini.

Variabel	Dimensi	Indikator	Nomer Item Pertanyaan
<i>Conscientiousness</i> (X3)	Sikap kehati-hatian	Intensitas kesalahan yang dilakukan responden pada aktifitas yang dilakukan	4
	Disiplin diri	Ketepatan waktu responden	5

Tabel 2.3 Definisi Operasional Variabel X3

2.9.1.4 *Neurotism* (X4)

Mereka yang menderita neurotisme umumnya diberikan kecemasan, kesedihan, kekhawatiran, dan harga diri yang rendah. Mereka mungkin temperamental atau mudah marah, dan mereka cenderung menjadi sadar diri dan tidak yakin pada diri mereka sendiri (Lebowitz, 2016; dalam Courtney Ackerman, 2017). Individu yang mendapat neurotisme lebih cenderung merasa yakin, percaya diri, dan suka bertualang. Mereka mungkin juga berani dan tidak terbebani oleh kekhawatiran atau keraguan diri (Courtney Ackerman, 2017). Selanjutnya definisi operasional ditampilkan di bawah ini.

Variabel	Dimensi	Indikator	Nomer Item Pertanyaan
<i>Neuroticism</i> (X4)	Stabilitas emosional	Responden berusaha menenangkan diri pada situasi yang tidak nyaman dan pemikiran yang ringkas	6 & 7

Tabel 2.4 Definisi Operasional Variabel X4

2.9.1.5 *Openness to Experience* (X5)

Keterbukaan terhadap pengalaman menyangkut kesediaan individu untuk mencoba hal-hal baru, menjadi rentan, dan kemampuan untuk berpikir

di luar kotak. Seseorang yang tinggi dalam keterbukaan terhadap pengalaman kemungkinan adalah seseorang yang memiliki kecintaan belajar, menikmati seni, terlibat dalam karir kreatif atau hobi, dan suka bertemu orang baru (Lebowitz, 2016; dalam Courtney Ackerman, 2017). Seseorang yang rendah dalam keterbukaan terhadap pengalaman mungkin lebih menyukai rutinitas daripada variasi, berpegang pada apa yang mereka ketahui, dan lebih memilih seni dan hiburan yang kurang abstrak (Courtney Ackerman, 2017). Selanjutnya definisi operasional ditampilkan di bawah ini.

Variabel	Dimensi	Indikator	Nomer Item Pertanyaan
<i>Openness to Experience</i> (X5)	Mencoba hal-hal baru	Responden berusaha mengembangkan pengetahuan	7
	Kesederhanaan	Responden melakukan sesuatu secara ringkas	8

Tabel 2.5 Definisi Operasional Variabel X5

2.9.2 Variabel Keterbukaan Diri

Keterbukaan Diri dapat diukur melalui lima dimensi yang ditampilkan pada tabel 2.7.

2.9.3 Variabel Faktor Kepribadian (X1, X2, X3, X4, dan X5)

	Variabel	Dimensi	Sumber	Skala Pengukuran
Faktor Kepribadian	<i>Extroversion</i> (X1)	<ul style="list-style-type: none"> Sosialisasi diri Afeksi emosional 	Goldberg (1981, 1993)	<i>Likert</i> , di mana nilai 3 = Sering, nilai 2 = Kadang-kadang, dan nilai 1 = Tidak tahu
	<i>Agreeableness</i> (X2)	<ul style="list-style-type: none"> Kepercayaan Simpatik Perilaku positif 		
	<i>Conscientiousness</i> (X3)	<ul style="list-style-type: none"> Sifat kehati-hatian Disiplin diri 		
	<i>Neuroticism</i> (X4)	<ul style="list-style-type: none"> Stabilitas emosional 		
	<i>Openness to experience</i> (X5)	<ul style="list-style-type: none"> Pemikiran luas Kesederhanaan 		

Tabel 2.6 Variabel Kepribadian (X)

2.9.4 Variabel Keterbukaan Diri (Y)

Variabel	Dimensi	Indikator	Nomor Item Pertanyaan	Sumber	Skala Pengukuran
Keterbukaan Diri (Y)	<i>Amount</i>	<ul style="list-style-type: none"> Sering atau tidaknya melakukan proses keterbukaan diri Kesediaan untuk terbuka 	1 & 2	DeVito (2006)	<i>Likert</i> , di mana nilai 3 = Sering, nilai 2 = Kadang-kadang, dan nilai 1 = Tidak tahu
	<i>Valence</i>	<ul style="list-style-type: none"> Membuka diri dengan apa adanya Pembicaraan yang bersifat positif 	3, 4, & 5		
	<i>Accuracy/ Honesty</i>	<ul style="list-style-type: none"> Kejujuran dan kebenaran dalam isi pesan saat berkomunikasi 	3 & 5		
	<i>Intention</i>	<ul style="list-style-type: none"> Hal-hal yang diungkapkan dalam keterbukaan diri Kesadaran akan keamanan isi pesan yang diungkapkan 	4 & 6		
	<i>Intimacy</i>	<ul style="list-style-type: none"> Kesedian untuk mengungkapkan hal pribadi dan mendalam dalam diri 	6 & 7		

Tabel 2.7 Variabel Faktor Kepribadian (Y)

